# Estudio de Prefactibilidad

**Cliente**: Erika Ascona

**Ubicación**: Pilar, Buenos Aires, Argentina

**Ocupación**: Revendedora AVON

**Dirección:** El Tordo 41,Pilar, Buenos Aires

**Teléfono:** 0230-455-9319

**Cantidad de clientes**: 15-30

**Descripción:** El cliente es una revendedora por catálogo de la empresa AVON desde hace 1 año como segunda actividad. Periódicamente recibe pedidos de sus clientes mediante un catálogo de productos que es entregado mensualmente por la empresa, estos pedidos son elevados a la empresa previo pago junto con el pago por adelantado de los productos.

A su vez, el cliente cuenta con un equipo de vendedoras eventuales que también toman pedidos de clientes de zonas más alejadas, extendiendo así la zona de influencia.

**Zona de influencia:** Pilar y alrededores

**Necesidad:** Con la creciente demanda el cliente no puede llevar el registro de pedidos y entregas, se generan demoras buscando los nuevos precios en los catálogos y se generan confusiones con los cobros y pagos de pedidos además de los errores humanos que puedan cometerse.

El Cliente precisa poder administrar de manera ágil el relevamiento pedidos realizados, así como la difusión del catálogo, las fechas de entrega pactadas, la situación de los clientes y la conciliación de los productos pedidos contra los entregados.

AVON actualmente solo dispone de un portal donde se realiza el pedido completo, es decir que no se cargan pedidos a la empresa diferenciando los clientes finales.

AVON solo factura a nombre del revendedor que realiza el pedido, por lo tanto no es necesario facturar.

AVON en cada campaña entrega un catálogo de productos con los precios sugeridos. Por lo cual será necesario tener acceso a la lista de productos para establecer la disponibilidad y su precio final.

Por este motivo el cliente precisa de un sistema robusto y tolerante a fallos, que permita organizar los pedidos, catálogos y clientes de manera ágil y fiable, que también permita generar consultas y reportes que permitan una fácil lectura.

**Alcance**:

* El sistema asegurará la correcta generación de pedidos a la empresa, verificar los importes, las cantidades y el stock. Permitirá mediante reportes verificar que el pedido sea recibido por completo.
* El sistema asegurará la correcta generación de pedidos de los clientes y permitirá mediante reportes verificar totales y pagos de los clientes.
* El sistema permitirá consultar y actualizar la lista de las vendedoras del equipo y los pedidos realizados por las mismas.
* El sistema permitirá actualizar el catálogo de productos y consultarlo mediante reportes.

**Objetivos**:

* Desarrollar un sistema de software que genere entradas en una base de datos, donde el usuario pueda llevar el control de sus tareas.
* Desarrollar un módulo de pedidos a fábrica, que estime la fecha de entrega, totalice el valor del pedido e indique si fue pagado o no.
* Desarrollar un módulo de pedidos de clientes que estime la fecha de entrega, totalice el valor del pedido e indique si fue pagado o no.
* Desarrollar un módulo clientes, que almacene información de cada cliente.
* Desarrollar un módulo de catálogo, que podrá ser actualizado con cada nuevo catálogo entregado por la empresa.
* Desarrollar un módulo de reportes que permita facilitar la toma de decisiones de negocio, conocer la situación de los clientes, analizar precios, etc.

# Relevamiento

A continuación se detalla la entrevista realizada al cliente en Pilar, el día 14 de Abril de 2018.

**Analista:** Buenos días, el día de hoy tenemos la primera entrevista para comenzar a entender los requerimientos del sistema. Para comenzar, como es el ciclo de trabajo.

**Cliente:** El ciclo de trabajo se llama “Campaña”, cada campaña dura un período aproximadamente de 20 días donde se distribuye el catálogo entre los clientes y termina con la creación del pedido a AVON.

**A:** ¿Durante cuánto tiempo el cliente tiene en su poder el catálogo?

**C:** Se distribuye el catálogo entre los clientes fidelizados y potenciales aproximadamente durante unas 24 hs aproximadamente.

**A:**¿Cómo sabe Ud. lo que el cliente le pide?

**C:** El cliente puede anotarlo en el catálogo sobre el producto poniendo su nombre y la cantidad, o puede entregarme una hoja con la lista de productos indicando el nombre o el código de producto en el mejor de los casos.

**A:** Anteriormente nos había comentado que también requiere información de sus revendedoras. ¿Cuál es la información que recopila?

**C:** AVON realiza reuniones mensuales, donde presentamos la cantidad de nuevas revendedoras que reclutamos. Al reclutar nuevas vendedoras y que éstas se mantengan activas mantenemos nuestro rango de jefas de región, lo que nos da acceso a distintos beneficios. Me contacto con cada una de las revendedoras y les consulto los pedidos que realizó. No me llevo ninguna comisión de estos pedidos.

**A:**¿Pide un adelanto o pide una parte del total del pedido?

**C:** En lo posible espero que el cliente pague una seña del 50%, especialmente con aquellos clientes que realicen su primer pedido como medida de seguridad.

**A:** Puedo ver que existen otros catálogos.¿Para qué se utilizan?

**C:** Existe un catálogo exclusivo para revendedoras llamado “Contigo”, este catálogo contiene productos exclusivos para revendedoras que saldrán recién para la próxima campaña a un precio especial para que podamos hacernos de un stock de productos nuevos, para ofrecerlos en la próxima campaña y generar un mejor margen de ganancia.

**A:** En la fecha de cierre de campaña debe finalizar su pedido.¿Cómo es que se abre y se finaliza el pedido?

**C:** A través de la web de AVON se abre un nuevo pedido que se puede ir completando hasta la fecha límite, es decir el final de campaña.

**A:** ¿Cómo sabe cuanto es el valor total del pedido?

**C:** El total del pedido se va actualizando a medida que se va completando el pedido, estos valores que muestra la web son los valores que figuran en el catálogo, el precio que voy a cobrarles a los clientes, lo que llamamos precio de folleto.

**A:** ¿Debe pagar el pedido antes que lo entreguen?

**C:** No. Primero debo cerrar el pedido y esperar al cierre de campaña, luego de una semana llega el pedido en una caja cerrada junto con la factura, el remito con el que verifico lo entregado, un resumen de los movimientos realizados y el catálogo de la nueva campaña.

**A:** Los valores de los productos en la factura difieren de los valores en el catálogo.¿Esta es la ganancia en cada pedido?

**C:** Exacto, la ganancia en cada pedido yo no puedo saberla hasta no tener la factura en mano, ya que esta me dice cual es el precio que AVON me cobra. Esta factura tiene unos 20 días aproximadamente de vencimiento.

**A:** ¿Qué son los otros gastos en la factura?

**C:** Estos otros gastos se refieren al transporte, armado del pedido, percepciones de ingresos brutos, etc.

**A:** ¿Cómo verifica los productos recibidos?

**C:** Uno a uno verifico los productos que solicité y las cantidades contra los productos que vienen en la bolsa. Luego los verifico contra los pedidos que me realizaron mis clientes, separo los productos y los preparo para entregarlos.

**A:** ¿Cómo actúa en el caso de una diferencia o faltante?

**C:** En cuanto a diferencias, siempre es a favor del cliente, envían un producto más grande o de mejor calidad. Cuando el producto está fallado o no es el solicitado la web tiene un sistema donde se carga la diferencia y se genera un movimiento para la próxima campaña donde se envía una bolsa o un paquete para devolverlo. Si el producto no es entregado en el pedido se realiza el crédito en la factura.

**A:** ¿Y luego cómo coordina la entrega de los productos?

**C:** Llamo a los clientes y les aviso que tengo disponibles los productos que pidieron y coordinamos para encontrarnos, hacer la entrega de los productos, cobrar la diferencia del pedido y entregar el nuevo catálogo comenzando nuevamente el ciclo de la campaña

**A:** Con respecto al método de trabajo. ¿Cuenta con alguna documentación o dónde guarda la información relevada?

**C:** Tengo un anotador y una agenda, donde guardo algunas notas de los pedido, como los lugares de entregas o los pagos que realizan los clientes.

**A:** ¿Con qué dificultades se encuentra con este método?

**C:** La demanda de pedidos creció, a veces se me dificulta relevar la totalidad de los pedidos de los clientes, ante un pedido grande es difícil verificar la recepción de productos, verificar el pago total de los clientes, aumenta la posibilidad de cometer errores.

**A:** ¿Qué es lo que espera con la implementación de este sistema?

**C:** Simplificar las tareas, permitirme guardar los datos de mis clientes y sus pedidos, controlar los pagos y verificar las entregas. Quizás poder anticiparme a algunos pedidos, saber quién compra qué, establecer la confianza de los clientes con alguna estadística.

**A:** Hasta aquí extendemos la entrevista de hoy. Luego nos volveremos a comunicar para futuros requerimientos.

Informe de Relevamiento

# Detalle de la situación actual

En base a la información recopilada sobre el Cliente, detallamos las observaciones sobre la situación actual de las tareas realizadas, nos focalizamos en las siguientes áreas

El sistema en análisis es un método sumamente manual donde el relevamiento de pedidos y la administración de datos de los clientes se genera en papel (ver Anexo - cuaderno de anotaciones).

## Relevamiento de pedidos

La Revendedora toma nota en un cuaderno los datos de sus clientes como su nombre, dirección y teléfono, así como los pedidos que lo mismos realizan y las cobranzas realizadas

## Manejo de catálogo

Un catálogo de productos se distribuye entre los clientes, estos realizarán anotaciones sobre el catálogo indicando que producto y que cantidad requiere (Ver anexo - Pedidos en el catálogo). Estos registros formarán parte del próximo pedido a AVON.

La vendedora deberá recuperar el catálogo y realizar un pedido a la empresa Avon, Avon enviará el pedido una semana después del cierre de la temporada, llamada campaña.

De una campaña a otra pueden diferir los precios de los productos, incluso podrían no estar disponibles (esto se detalla en la información que se adjunta con la caja de productos en la entrega junto con la factura).

## Generación de pedidos

Los pedidos a la empresa se realizan mediante el portal revendedoras (<https://www.avon.com.ar/ar-home>), donde además de generar los pedidos, gestionar cambios y devoluciones (Ver anexo - Gestión de cambios y de devoluciones) existe una sección de autogestión y consulta de estado de cuenta (Ver anexo - Portal de AVON) . La búsqueda de productos en el portal se puede realizar mediante el código de producto o por el nombre (Ver anexo - Nuevo pedido, búsqueda de productos).

Es precondición para comenzar a cargar un nuevo pedido no adeudar ninguna factura. Para poder dar como cerrado un pedido es necesario tener al menos 3 (tres) productos cargados por un valor mínimo de $800 ( pesos ochocientos).

El pedido se entrega en una caja cerrada (Ver anexo - Caja de pedido), junto con la factura a pagar, remito, resumen de movimientos y próximo catálogo (Ver anexo - documentación del pedido). La revendedora debe constatar que los productos entregados coincidan con los productos pedidos, en el caso de alguna diferencia la revendedora decidirá cómo proseguir.

## Gestion comercial

Los precios en el catálogo difieren de los valores en la factura ya que valor que figura en el catálogo es el que se cobrará a los clientes, esta diferencia marca el margen de ganancia de la revendedora. Por lo tanto la revendedora solo podrá conocer su ganancia luego de obtener la factura (Ver anexo - Desglose de factura).

La revendedora también puede hacerse de un stock de productos, pidiendo productos del catálogo o utilizando el catálogo exclusivo “Contigo”, que está compuesto de algunos productos de la próxima campaña.

Para la cobranza de los pedidos se espera que los clientes adelanten una seña y luego salden el resto al recibir los productos. Para los clientes nuevos se puede pedir una seña del 50% o más, para los clientes fidelizados o que realicen pedidos con continuidad y que paguen en término la seña puede ser obviada.

## Entregas

Para entregar un pedido a un cliente, la revendedora se encargará de contactar con el mismo al menos una vez por día durante una semana, luego quedará en la decisión de la revendedora dar como cancelado el pedido. En caso de cancelar el pedido la revendedora decidirá si seguir tomando o no pedidos al cliente, o pedirle un mayor porcentaje de seña, afectando los próximos pedidos y el monto de seña a pedir). Como los productos no pueden ser devueltos o cambiados salvo por error, omisión o rotura en el embalaje, los productos pasarán a ser parte del stock de la revendedora.

## Devoluciones/Diferencias

Si al momento de verificar el pedido se muestra un defecto o rotura en un producto, la revendedora deberá referirse al portal y gestionar la devolución del producto, en el caso de las diferencias la revendedora podrá consultar con el cliente si está conforme con el producto, de no ser así se podrá utilizar el portal para gestionar el cambio del mismo.

## Equipos de revendedoras

La jefa de región, quien es la persona que supervisa a las revendedoras de una zona deberá reclutar y mantener una cantidad de revendedoras, una jefa de revendedoras tiene acceso a beneficios y premios según la cantidad manejada. Los datos se presentan en reuniones mensuales realizadas por AVON.

# Detalle de requisitos

En Base a la situación actual de las tareas del cliente llegamos a la siguiente conclusión, el sistema a implementar hará foco en las siguientes áreas.

## Clientes

Los clientes, que podrán ser clasificados como potenciales o fidelizados según la frecuencia con que realicen pedidos durante la progresión de las campañas, generarán una demanda de pedidos que luego serán pedidos a la Avon. Según el nivel de confianza del cliente se podrá pedirle un mayor o menor porcentaje de seña para el pedido, dicho nivel de confianza se verá afectado por la cantidad de pedidos realizados, pedidos realizados (si corresponde), pedidos adeudados y el tiempo que tarden en saldar los pedidos.

Para los clientes se requiere almacenar:

* Nombre
* Dirección de entrega
* Teléfono de contacto
* Estado de deuda
* Nivel de confianza
* Pedidos realizados
* Actividad ( si el cliente deja de hacer pedidos pasados 4 meses se lo considerará inactivo, puede activarse luego en cualquier momento)

## Stock/catálogo

El catálogo se distribuye entre los clientes, se emite uno nuevo en cada campaña, contiene imágenes de los productos, el código y el valor. Para agilizar la carga de pedidos, la revendedora deberá tener a disposición una lista ordenada de los productos del catálogo. Ya que la revendedora puede almacenar un stock de productos, se deberá disponer de una lista con los productos que se encuentran en el stock.

Por lo tanto, es necesario almacenar:

* Código de productos
* Descripción
* Categoría
* Valor indicado en el último catálogo
* Si el producto se encuentra disponible en el stock
* Si el producto se encuentra disponible en la campaña

## Pedidos de clientes

Los clientes realizarán los pedidos en base a los productos que se encuentran en el catálogo. Según la condición del cliente, se deberá adelantar una seña en parte de pago y saldar la diferencia una vez que reciba los productos.

Por los tanto, es necesario almacenar:

* La fecha que se realiza el pedido
* Los productos y las cantidades pedidas
* El cliente que realiza el pedido
* La seña adelantada (si corresponde)
* El saldo adeudado
* Si el pedido fue entregado totalmente al cliente
* Contactos realizados con el cliente
* Si el pedido fue cancelado

## Pedidos a Avon

Los pedidos a Avon se realizarán en base a los pedidos de los clientes. La revendedora solo abrirá un pedidos y lo irá completando hasta el cierre de campaña indicado en el portal. Cuando se re reciba el pedido, la revendedora deberá comprobar el estado de los productos y verificar que los productos sean los solicitados. Con la caja del pedido se adjunta la factura, el remito y documentación importante para la revendedora.

Por lo tanto se deberá almacenar

* La fecha del pedido cargado
* Los productos entregados
* Cantidad de productos
* Observaciones (roturas o faltantes)
* Numero de factura / remito

## 

## Factura

La factura que se entrega con el pedido tiene una fecha de vencimiento y detalla los productos pedidos. Los valores en la factura difieren de los valores en el catálogo, la diferencia entre estos original la ganancia de la revendedora. La factura también detalla gastos pertenecientes al envío y empaquetamiento.

Por lo tanto se deberá almacenar

* El número de factura
* Fecha de vencimiento
* Productos facturados
* Valores
* Gastos
* Estado de la factura
* Pedido que origina la factura

## Equipo de revendedoras

El equipo de revendedoras que pertenecen al equipo de la jefa de región deberá reportar cada campaña la cantidad de pedidos tomados, la jefa de región presentará estos datos en las reuniones mensuales de AVON. mantener y reclutar nuevas revendedoras le otorga premios ya la jefa de región.

Por lo tanto la revendedora precisa conocer:

* Datos de la revendedora
* Cantidad de pedidos realizados durante la campaña

## Reportes

La revendedora deberá poder contar con información viable y de fácil lectura, por lo tanto, es necesario disponer de reportes donde consultar poder consultar:

* La situación actual de los pedidos realizados
* Situación de pedido actual
* Stock disponible
* Productos disponibles en la próxima campaña
* Estado de cobranzas
* Listados de clientes
* Pedidos realizados
* Datos de revendedoras

Pilar, 31 de Mayo de 2018

Propuesta técnica

Estimada Erika Ascona,

Nos dirigimos a Ud a fines de entregarle nuestra propuesta técnica en referencia a la solicitud de desarrollo de una solución informática para sus tareas. detallando el alcance del sistema a desarrollar y los requerimientos para el mismo en base a las tareas de relevamiento realizadas por nuestra empresa.

# Alcance del Sistema

El sistema desarrollado incluirá los módulos de Clientes, Stock, Pedidos de Clientes, Pedidos a AVON, Facturas de AVON, Revendedoras y Reportes. Dispondrá de una interfaz gráfica amigable con el usuario basado en web services con llamados REST a una base de datos almacenada en un equipo local.

## Módulo de Clientes

El módulo de clientes contempla la administración de los datos de los clientes, el registro, la modificación y la eliminación de los mismos. El módulo permitirá la consulta de los datos de contacto y situación de pagos.

### Datos requeridos

* Nombre y apellido
* Dirección de entrega
* Teléfono de contacto
* Fecha de nacimiento
* Fecha de inscripción como cliente
* Nivel de confianza

### Tareas del módulo.

* Alta, baja, modificación y búsqueda (ABM) de clientes registrados en sistema
* Consulta de clientes registrados
* Activación/desactivación de clientes
* Consulta y actualización de nivel de confianza de clientes.

## 

## Módulo de Stock

El módulo de stock contempla la administración de los datos de los productos de catálogo, el registro, la modificación y la eliminación de los mismos. El módulo permitirá la consulta de los productos en la campaña o en stock de la revendedora

### Datos requeridos

* Código de producto
* Categoría
* Unidad de medida
* Precio de catálogo de la campaña
* Disponibilidad en la campaña

### Tareas del módulo

* Alta, baja, modificación y búsqueda (ABM) de productos registrados en sistema
* Consulta de productos registrados
* Consulta de Productos en stock de la revendedora
* Activación/desactivación de productos en campaña
* Traspaso de stock entre códigos de producto

## Módulo de Pedidos de Clientes

El módulo de pedidos de clientes contempla la administración de los datos de los pedidos que realizan los clientes, el registro, la modificación y la eliminación de los mismos. El módulo permitirá la consulta de los productos solicitados, las fechas de entrega y las señas.

### Datos requeridos

* Fecha del pedido realizado
* Cliente
* Lista de productos
* Cantidad de productos
* Precio del total del pedido
* Seña

### Tareas del módulo

* Alta, baja, modificación y búsqueda (ABM) de pedidos de clientes registrados en sistema
* Consulta de productos en el pedido
* Actualiza/consultar situación de entrega
* Actualizar/consultar situación de pago
* activación /desactivación de pedidos

## Módulo de Pedidos a AVON

El módulo de pedidos a Avon contempla la administración de los pedidos realizados en el portal de Avon así como el pedido de la campaña actual, las tareas del módulo serán el registro, la modificación y la eliminación de los pedidos. El módulo permitirá la consulta del estado del pedido, los productos que lo componen y el estado de deuda; también permitirá cotejar la entrega de los pedidos, generar alertas ante faltantes o roturas. El sistema generará un archivo listo para imprimir que otorgará mayor visibilidad a la revendedora para cargar el pedido en el portal de AVON.

### Datos requeridos

* Numero de campaña
* Fecha de comienzo del pedido
* Fecha de cierre del pedido
* Lista de productos
* Cantidad de productos
* Situación de recepción

### Tareas del módulo

* Preparación de archivo para pedido en el portal de AVON
* Preparación de archivo de gestión de roturas y faltantes
* Consulta de productos en el pedido
* Actualiza/consultar situación de entrega
* Gestionar roturas y faltantes

## Módulo Facturas de AVON

En primer lugar, el sistema no contempla la generación de facturas, ya que no se precisa según el relevamiento de información. El módulo está orientado a las facturas entregadas por AVON junto con el pedido, las tareas del módulo serán el registro, la modificación y la eliminación si corresponde de las mismas. El módulo permitirá consultar la documentación adjunta a la factura.

### Datos requeridos

* Numero de factura entregada
* Fecha de factura
* Fecha de vencimiento
* Detalle de remito
* Detalle de productos
* Detalle de montos
* Precios por productos

### Tareas del módulo

* Carga de factura en sistema
* Consulta de facturas
* Actualizar/consultar situación de pago
* Cálculo de ganancia de la campaña

## Módulo Revendedoras

El módulo de revendedoras permitirá a la jefa de región, saber la cantidad de revendedoras que componen el equipo, sus datos de contacto y la cantidad de pedidos realizados en la campaña.

### Datos requeridos

* Nombre y apellido de revendedora
* Identificación de revendedora
* dirección
* Datos de contacto
* Fecha de reclutamiento como revendedora

### Tareas del módulo

* Alta, baja, modificación y búsqueda (ABM) de revendedoras registrados en sistema
* Carga de pedidos cargados durante la campaña
* Activación/desactivación de revendedoras
* Listar Revendedoras y cantidad de pedidos para la presentación en reuniones

## Módulo Reportes

El módulo de reportes presentará en pantalla y permitirá generar archivos imprimibles los datos correspondientes al resto de los módulos. El usuario podrá seleccionar los datos que desea visualizar.

### Detalle de reportes

* Listado de maestros (clientes, productos, revendedoras, pedidos)
* Listado de clientes activos
* Pedidos abiertos por los clientes durante la campaña
* Pedidos adeudados (por x cantidad de meses, por x cliente)
* Productos no disponibles en campaña
* Productos faltantes en pedido
* Productos fallados en pedido
* Listado de facturas de pedidos
* Estadísticas de productos pedidos

## Responsabilidades

El sistema será tolerante a fallos, podrá controlar ingresos fallidos y permitirá cancelar operaciones erróneas, una capa a nivel de vista controlará y validará los datos de ingreso, sin embargo no se encontrará totalmente exento ante los posibles errores los usuarios (errores de tipeo, confusiones). Las llamadas al sistema contarán con métodos seguros que impidan la ejecución de comandos MySQLi (MySQL injections) que provocan pérdidas, extracción y alteraciones de la información de las bases de datos.

El usuario contará con una clave para ingresar al sistema, la misma será administrable

La empresa desarrolladora no se responsabilizará de la pérdida de datos debida al mal uso de hardware, problemas eléctricos o ataques informáticos generados por el mal uso de internet o por el uso de aplicaciones obtenidas ilegalmente.

## 

# Requisitos del sistema

A continuación se detallan los requisitos de Hardware y Software mínimos necesarios para el correcto funcionamiento del sistema.

## Requisitos de Hardware.

* PC-Compatible con procesador Intel Core I3 de 1.2 Ghz
* 4Gb de memoria RAM
* 500Gb de espacio de Almacenamiento
* Disco rígido 5000 RPM
* Teclado/Mouse Compatible.
* Monitor 18’
* Estabilizador de tensión.

## Requisitos de Software.

* Windows 10 Single Language Edition
* XAMPP 3 o Superior
* Navegador Mozilla Firefox actualizado
* MySQL 2

Nicolás Snider Erika Ascona

Analista de Sistemas Cliente

LogiSoft

Pilar, 31 de Mayo de 2018

Propuesta comercial

Estimada Erika Ascona,

Nos dirigimos a Ud a fines de entregarle nuestra propuesta comercial, detallando el precio total del desarrollo, los medios de pago, los plazos de pago, las entregas, presupuesto por equipo, garantía y acuerdo de confidencialidad.

La actual propuesta comercial cuenta con una validez de 20(veinte) días, pasado este plazo se actualizará según corresponda.

Vale aclarar que cualquier cambio sugerido por parte del cliente generará una nueva propuesta técnica, reevaluación de tiempos y actualización de precios.

# Importe total del desarrollo

Condición fiscal: IVA Inscripto.

El importe total del desarrollo asciende a $11.200 (Once mil doscientos pesos argentinos) más IVA, pagaderos en cada entrega según lo proyectado.

# Proyección de Pago

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Entrega | Valor | IVA |
| Login/Layout | 1100 | 231 |
| Mod. Stock | 1100 | 231 |
| Mod. Pedidos de clientes | 1200 | 252 |
| Mod. Pedidos AVON | 1500 | 315 |
| Mod. Facturas AVON | 1500 | 315 |
| Mod. Revendedoras | 1600 | 336 |
| Mod. Reportes | 1600 | 336 |
| Manual de Usuario/Instaladores | 1600 | 336 |
|  |  |  |
| **TOTAL** | **11200** | **2352** |

# Día 0

La empresa desarrolladora precisa de 5 días luego de firmada las propuestas técnica y comercial para poner en marcha los recursos de trabajo. Luego se procederá al comienzo de las tareas de desarrollo

# Entregas

|  |  |
| --- | --- |
| **Día** | **Entrega** |
| Día 5 | Login/Layout |
| Día 10 | Mod. Stock |
| Día 20 | Mod. Pedidos de clientes |
| Día 30 | Mod. Pedidos AVON |
| Día 40 | Mod. Facturas AVON |
| Día 50 | Mod. Revendedoras |
| Día 60 | Mod. Reportes |
| Día 70 | Manual de Usuario/Instaladores |
| Día 80 | Implementación final |

# Garantía

Luego de la última entrega el usuario dispone de 3 meses de garantía, que cubren problemas relacionados al sistema, base de datos o aplicación.

# Pruebas integrales

Con cada entrega, se realizarán pruebas junto con el usuario para constatar la funcionalidad implementada.

# Capacitación

Luego de la última entrega, se brindarán 5 días de capacitación para el personal que hará uso del sistema.

# Soporte

Pasados los 3 meses de garantía, se ofrece un servicio de soporte técnico por el valor de $2.000 por mes. El precio no incluye IVA.

# Presupuesto por equipo (opcional)

En caso que el usuario desee, la empresa desarrolladora le ofrece el siguiente equipo configurado y listo para usar. El precio del mismo es en pesos, no está incluido en el monto de la propuesta comercial y deberá ser abonado en efectivo al momento de la primer entrega.

PC ARMADA INTEL I3

4 GB RAM

DISCO RIGIDO 500GB 5000 RPM

GAB ATX 400W 450W

SISTEMA OPERATIVO WINDOWS 10

MONITOR 18’

TECLADO/MOUSE USB

ESTABILIZADOR

Precio. $10.000 (no incluye IVA)

¿Desea incluir este equipo? (SI) - (NO)

# Acuerdo de confidencialidad

Logisoft se compromete a no divulgar a terceras partes, la **Información Confidencial**, que recibió de nuestro cliente, y a darle a dicha información el mismo tratamiento que le darían a la información confidencial de su propiedad.

Para efectos del presente acuerdo **Información Confidencial** comprende toda la información divulgada por cualesquiera de las partes ya sea en forma oral, visual, escrita, grabada en medios magnéticos o en cualquier otra forma tangible y que se encuentre claramente marcada como tal.

Nicolás Snider Erika Ascona

Analista de Sistemas Cliente

LogiSoft

Fecha:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_